

# 建行助力展图景，鱼台龙虾别样红

## 龙虾红“火” 饭店逆袭

王振国是当地圈内公认的龙虾烹饪高手，“王六烧烤”自然成了县里最火爆的餐馆之一，“现在的日子就像这火热的小龙虾一样红火。”王振国计划再扩大餐馆规模，让生意和生活再上一个台阶。

他的“底气”，一是来自鱼台县对龙虾产业的扶持和市场的火爆，二是源于当地建行普惠金融的倾心支持。

鱼台素有“鱼米之乡”之誉，境内河流、沟渠纵横交错，池塘星罗棋布，县境内大大小小的17条河流编织成网，和微山湖相通，共同构成小龙虾的乐园。2018年，鱼台县开始在洼地推广实行“藕虾共作”“稻虾共作”模式，打造“鱼台生态龙虾”品牌。

那一年，看到龙虾的机遇，王振国毅然选择了餐饮创业，“人总要吃吧。”打工是中年人最安全稳定的选择，而选择创业冒险，起步艰难坎坷几乎是难免的。

盘店开一家餐馆，几乎花掉他前半辈子的所有积蓄，“光是学烹饪手艺，就花了五、六万，等到店面装修的时候，实在是没钱了，还好李经理给我救了急。”王振国说。

他口中的“李经理”，是建行鱼台孝贤支行的网点主任李林。2018年，李林还是网点的大堂经理，资金“断档”的王振国走进网点咨询贷款业务，李林给他推荐办理了装修分期，解了他的难题。

记者 张夫稳

七八月份，微山湖畔的平原小城鱼台，空气中弥漫的都是小龙虾的香气：热油滚起的浪花中，辣椒、大料、芝麻的馨香扑鼻而来，剥开虾壳嘬一口，浓郁麻辣的鲜香顺着舌尖浸满全身，直达每一个毛孔。

大盘龙虾、冰镇啤酒，三五好友围坐一桌，海阔天空、酣畅淋漓，这是属于龙虾的夜晚，也是最有滋味的烟火气。看着一桌桌酒酣兴发的客人，“王六烧烤”老板王振国的心里亦如夏夜般澎湃。



## 稻虾共作 增产增收

之后的日子里，王振国成了建行的忠实客户和产品“体验官”“龙钱宝”“建易贷”，入驻“建行生活”商家，他是样样不落。“最初县里的龙虾没这么多，我也只是卖点烧烤，现在不一样了，馆子规模大了，龙虾也出了名，我的日子肯定越过越红火！”

在鱼台建行的一路相伴下，“王六烧烤”成为当地发展龙虾产业、兴业富民的生动实践，绘就了一幅新时代县域产业振兴的“美食富民图”。

在养殖环节，“风扶雨沐荷荡漾，蛙鸣虾肥稻成行”“藕虾共作”“稻虾共作”是鱼台县小龙虾养殖的新选择。这种模式造就了最理想的生长环境和龙虾的优良品质：个头大、虾干净、肉多肥、口感弹，但也大大提高了养殖成本。

“成本太高了。”鱼台县王鲁

镇李集村养殖户黄光光说，“我们养殖小龙虾主要喂玉米、大豆、土豆等生态饲料，每年生态饲料成本需要30余万元，这种投入季节性强，资金需求比较急，错过就会误了农时。”

关键时刻，建行鱼台支行行长李忠得知了情况。作为当地最早开拓小龙虾产业金融服务的带头人，李忠一直非常关注当地龙虾产业发展的金融需求，心里始终装着的，则是如何帮“共作虾农”们解决融资困难，增收致

富。

李忠和同事上门实地考察沟通，积极向上级行汇报，依靠建行产品优势，将建行乡村振兴裕农快贷、抵押快贷等线上贷款作为重点金融服务产品，为包括黄光光在内的虾农解决燃眉之急。

自2018年起，建行便开始向鱼台的“共作虾农”提供金融信贷产品服务。随着市场快速发展，“虾农”们的金融需求也日益增加。仅今年6月份，建行鱼台支行便发放“虾农”小额裕农快贷、抵押快贷42笔、1500万元，还重点支持了鱼台县龙虾产业项目客户500万元。

今年贷后回访时，黄光光信心满满地说：“预计今年龙虾产量能有8到10万斤，收入能有200万元。”

去年山东年产小龙虾5.3万吨，鱼台占了其中的3万多吨，鱼台小龙虾也入选了2022年第一批全国名特优新农产品，俨然成了1亿多山东人的“小龙虾招牌”。

今年，鱼台县龙虾养殖面积近15万亩，稻虾共作面积300亩以上的50余处，池塘养虾600余处，已实现产业化、规模化，同时带动龙虾产业生产，经营体系融合发展，一幅“碧水清波龙虾红”的兴产富民画卷正在鱼台铺展开来。

点染山青碧，积蓄水漪涟。建行鱼台支行将继续以增强“三个能力”为根本遵循，践行更多社会责任，致力于乡村振兴产业，将金融“活水”注入当地优势产业，推动鱼台龙虾涌现出更多产业龙头。

## 四大亮点助您安享人生 国寿寿险推出保险新品



### 国寿鑫耀龙腾两全保险

- 投保宽泛 大众惠享 • 生存给付 添金添福
- 满期领取 安享未来 • 身故保障 呵护关爱

中国人寿保险股份有限公司  
China Life Insurance Company Limited  
北京市西城区金融大街16号

中国人寿  
CHINA LIFE  
相知多年 值得托付

近年来，随着社会的进步和人民生活水平的提高，人们对保险的需求也越来越高。在众多保险产品当中，两全保险一直备受关注，其有着独特的优点，可以让人们的生活更加安心、稳定。

所谓两全保险，是指被保险人在保险期间内身故，或在保险期间届满时仍然生存，都由保险公司依照保险合同给付约定的保险金。两全保险在某种程度上，较好地满足了保险消费者的保险保障需求。

供职于一家金融企业的王先生，年过30的

他正处于事业的上升阶段。由于年轻，单位的医疗福利制度又比较完善，王先生暂且不太想购买保险。然而妻子刘女士的想法又有不同，作为一名小学的教师，刘女士深知丈夫是家里主要的经济支柱，她想选择一个险种，可以为未来家庭生活提供更好的保障。经过咨询，保险规划师向她推荐了中国人寿保险股份有限公司（以下简称“中国人寿寿险公司”）新近推出的一款两全保险。

近年来，中国人寿寿险公司始终坚持金融工作的政治性、人民性和专业性，坚持以客户为中心，坚守保险本源，通过不断加快产品创新步伐，强化资产负债管理，推进保险产品供给端改革，以高质量的多元化产品供给体系守护人民美好生活。近十年来，该公司累计新开发产品800余款，广泛覆盖了个人客户、法人客户、战略客户等客户群体，现已形成涵盖身故、疾病、医疗、意外伤害、养老等保险保障以及面向特定群体、特定区域的多元化产品体系，有效满足广大人民群众差异化、多样化、不断升级的保险需求。

为给客户提供更加多元化的贴心保障，助力客户科学合理地制定家庭中长期保险保障规划，中国人寿寿险公司近期重磅推出了前述刘女士咨询了解并投保的保险新品——国寿鑫耀龙腾两全保险。

那么，该保险产品具有哪些亮点呢？一起来看：

一是投保宽泛，大众惠享。该保险产品具有投保范围宽，覆盖人群广特点。凡出生28日以上、72周岁以下，身体健康者均可作为被保险人，中国人寿寿险公司力争让更多人群享受到公司多元优质的保险保障服务，将温暖送至千家万户，惠及普罗大众。

二是生存给付，添金添福。该保险产品自合同生效年满足五个保单年度后的首个年生效对应日起，至合同保险期间届满前，若被保险人生存至合同的年生效对应日，可按照合同约定，交费方式为一次性交付的，每年可按合同基本保险金额确定的年交保险费的20%领取生存保险金；交费期间为三年的，每年可按合同基本保险金额确定的年交保险费的60%领取生存保险金；交费期间为五年的，每年可按合同基本保险金额确定的年交保险费的100%领取生存保险金。客户根据所选择的交费方式享有生存保险金，为自己的生活添金添福。

三是满期领取，安享未来。该保险产品的保险期间分为八年和十年两种，投保人在投保时可选择其中一种作为合同的保险期间。被保险人生存至合同保险期间届满的年生效对应日，即可按合同基本保险金额的200%获得满期保险金，帮助广大客户安享无忧未来。

四是身故保障，呵护关爱。若被保险人在不幸在保险期间内身故，按合同约定享有身故保障。一份保单，责任绵延，同举关怀之火，延续无疆大爱。

选择“鑫耀龙腾”，洞见美好明天，护航幸福生活。中国人寿寿险公司始终陪伴在广大客户身旁，不忘初心，砥砺前行，倾情守护人民美好生活。未来，中国人寿寿险公司将继续深耕寿险沃土，为广大保险消费者提供更加简捷、品质、温暖的保险保障服务，切实提升人民群众的获得感、幸福感和安全感。

中国人寿寿险公司2023年第2季度的综合偿付能力充足率为204.23%，核心偿付能力充足率140.43%，已达到监管的要求。公司最近一期的风险综合评级，即2023年第2季度的风险综合评级结果为AA级。相关数据以公司公开披露信息为准。本文内容仅供参考，具体以《国寿鑫耀龙腾两全保险利益条款》和《中国人寿保险股份有限公司个人保险基本条款》为准。